



PRESS RELEASE

2013年7月10日

**オプト・Retailigence、店舗の商品・在庫データと生活者位置情報を連動した
「O2O 集客支援サービス」をリリース、トライアルを開始
～「カメラのキタムラ」首都圏6店舗で、新たなO2Oプロモーション手法によるスマートフォン
向け広告配信～**

株式会社オプト(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 CEO:鉢嶺登、証券コード 2389 以下オプト)と Retailigence Japan 株式会社(本社:東京都港区、CEO: ジェレミー・ガイガー、以下 Retailigence 社)は、米国カリフォルニア州に本社を置く Retailigence Corporation.が開発した店舗の商品・在庫データと生活者位置を連動させたコンテンツ自動配信ソリューション「Retailigence(リテリジエンス)」を活用し、流通店舗商圏内に居る生活者のスマートフォン向けにプロモーションができる「O2O※1 集客支援サービス」を共同展開しています。

この度、「カメラのキタムラ」と「スタジオマリオ」を全国に1300店展開する株式会社キタムラ(本社:神奈川県横浜市、代表取締役社長:浜田宏幸、以下キタムラ)と共に、「O2O 集客支援サービス」のトライアルを7月10日(水)から実施します。対象となる店舗は、首都圏で展開している「カメラのキタムラ」6店舗(日本橋店、新宿西口店、渋谷店、瀬谷店、湘南台店、東戸塚店)となります。

トライアルの具体的内容は、対象店舗の商圏内に居る生活者のスマートフォン上へ、Web 広告やアプリ内広告を配信してターゲットにリーチ、Web 広告の誘導先 Web サイトでは「オススメ商品と在庫情報」「最も近い店舗」「店舗 MAP」等のコンテンツを自動生成し、店舗への来店を促進します。

この取り組みは、事前に対象店舗の「所在地」「商品情報」「在庫状況」データを Retailigence 社のデータベースと連携しておき、生活者の現在位置情報を活用することで実現します。

スマートフォンで多様なコンテンツを閲覧している生活者に効率的にリーチする為に、「リスティング(Pull 型)」「ディスプレイ(Push 型)」と2つのプロモーション手法を並行して実施します。これによりマーケティング効果の更なる向上が期待されます。

<実施の背景>

近年、スマートデバイスの進化・普及により、生活者がオンライン(インターネット)で情報収集して実店舗(オフライン)で購買する消費行動が拡大しています。

そうした生活者の購買行動の変化により、これまで実店舗への集客手段として有効だったチラシ広告やダイレクトメールなどの効果にも影響が出ており、流通小売・メーカーから新たな集客手段への取り組みへのニーズが高まっています。

オプトとRetailigence 社では、こうしたニーズに応えるには、オンラインとオフラインの商品情報をデジタルに管理し、様々なメディアに接点を設け、生活者とコミュニケーションを行うプロモーションの実施が重要になると考えています。

キタムラも同様のニーズを抱えており、クーポン(割引・インセンティブ)に頼らず、生活者の購買行動の中で重要視されている「商品の在庫状況」や「店舗の場所」を生活者に配信し、集客する本プロモーション手法の効果に期待し、今回のトライアル実施に至ったものです。

<トライアルの概要>

【期間】

2013 年 7 月 10 日～2013 年 8 月 9 日

【対象店舗】

「カメラのキタムラ」の日本橋店・新宿西口店・渋谷店・瀬谷店・湘南台店・東戸塚店

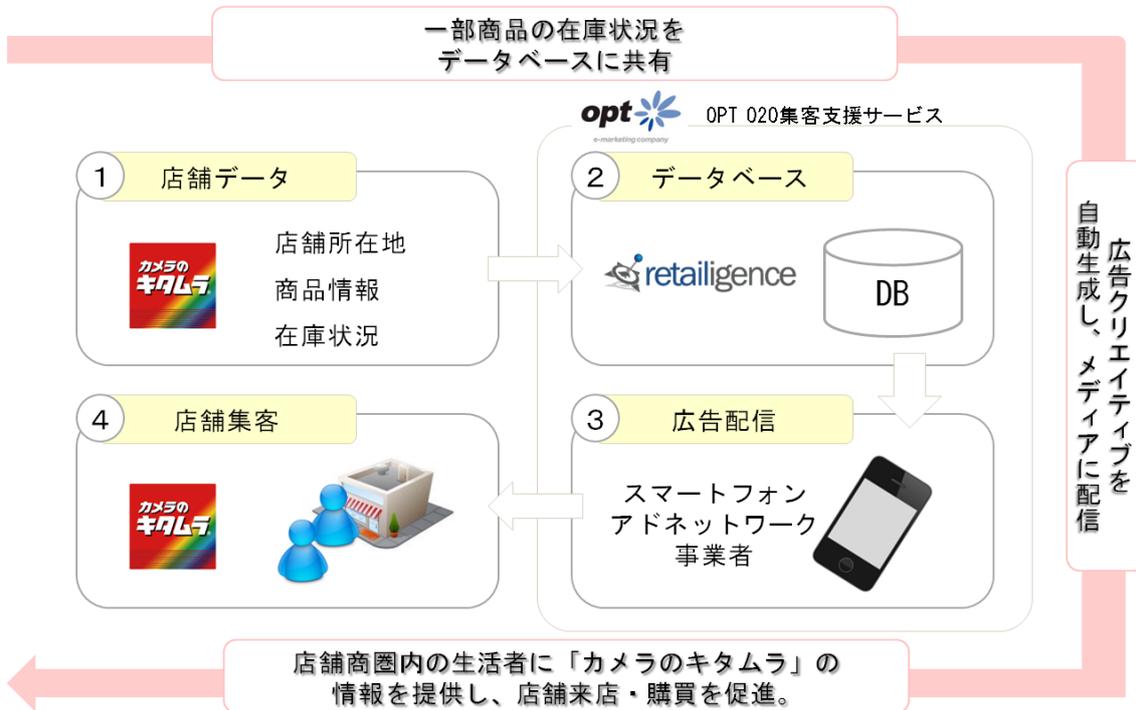
【対象商品】

「カメラのキタムラ」で取り扱いのある、主要スマートフォン端末 5 機種
(Xperia A/Xperia UL/GALAXY S4/AQUOSPHONE ZETA/HTC J One)

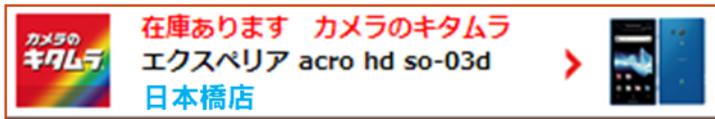
【内容】

Retailigence 社のシステムと連携したメディアにて、各店舗の圏内にいる生活者のスマートフォン向けに Web 広告を配信し、効率的に店舗への来店を促進します。また、広告クリエイティブと誘導先 Web サイトは、各店舗における最新の商品情報と在庫状況をもとに自動で生成します。これらを実行する為に、キタムラは、事前に対象の「店舗所在地」「商品情報」「在庫状況」を Retailigence 社のデータベースと連携させています。

【スキーム図】



【広告クリエイティブ例】



<今後の展開>

オプトとRetailigence社は、今後も継続して「O2O集客支援サービス」を展開し、そのサービスの提供範囲を拡大します。また、今回のキタムラと行うトライアルによって得られる実績値を参考にサービスの提供価値向上に必要な項目を検討し、さらなるサービス改善を行ないます。

これらを通じて、参画企業(流通小売・メーカー様、アドネットワーク事業者様、アプリケーション開発事業者様)を募り、国内最大級のO2O集客支援サービスの構築・展開を推進します。

以上

※1 O2O: Online to Offline の略。オンライン(インターネット)の情報がオフライン(実際の店舗等)の購買活動に影響を与えたり、オンラインからオフラインへと生活者の行動を促すマーケティング施策を伴うビジネスモデルやサービス

■株式会社キタムラについて

【会社概要】

設立年月:1943 年 5 月 8 日

資本金::28 億 52 百万円 (2012 年 3 月 31 日現在)

代表者名:代表取締役社長 浜田 宏幸

本社所在地:神奈川県横浜市港北区新横浜 2-4-1 新横浜 WNビル 7 階

事業内容:写真関連商品の販売事業・子供写真スタジオ事業、インターネット販売事業

上場区分:東証二部(証券コード 2719)

URL: <http://www.kitamura.jp/>

■株式会社オプトについて

オプトはお客様のインターネット上でのマーケティング活動をお手伝いする「e マーケティングカンパニー」です。「売上に直結するeマーケティング」をコンセプトに、お客様のマーケティング ROI(費用対効果)を最大化します。

【会社概要】

設立年月:1994 年 3 月 4 日

資本金::76 億 56 万円 (2012 年 12 月 31 日現在)

代表者名:代表取締役社長 CEO 鉢嶺 登

本社所在地:東京都千代田区四番町 6 番 東急番町ビル

事業内容:e マーケティング事業

上場区分:JASDAQ(証券コード 2389)

URL: <http://www.opt.ne.jp/>

■ Retailigence Corporation.について

Retailigence Corporation.は、米国にて多くの有名な流通小売・メーカーと連携し、「10万以上の実店舗」と「1,000万件以上の商品在庫情報と位置情報」を集約したデータベースとオープンなAPIを保有。Retailigence API から、アドネットワーク事業者や、位置情報アプリケーション・モバイルコマースアプリケーションなどを展開するアプリケーション開発企業等へ、店舗情報や在庫情報と紐づいた商品データを提供し、実店舗への集客を促すO2O事業を展開しています。

また同社は、有力な米国ベンチャーキャピタルであるDFJや500startups等、数々のインベスターから出資を受けており、シリコンバレーにおける有望企業の一社と注目されています。

【会社概要】

設立年月 : 2010年1月8日

代表者名 : Jeremy Geiger, Founder & CEO

本社所在地 : 2400 Broadway, Suite 220, Redwood City, CA 94063, USA

事業内容: O2Oプラットフォーム DaaS の企画・開発・運営

URL: <http://www.retailigence.com/>

〔本件に関するお問合せ先〕

報道に関するお問い合わせ

株式会社オプト 広報担当 大野

TEL)03-5745-4763

E-MAIL)info@ml.opt.ne.jp

〔「O2O集客支援サービス」及び「Retailigence」に関するお問い合わせ〕

株式会社オプト ビジネス開発本部 オムニチャネルソリューション部

TEL)03-5745-3561

E-MAIL)

流通小売・メーカー様

retailigence@ml.opt.ne.jp

アドネットワーク事業者様

retailigence.ad@ml.opt.ne.jp

アプリケーション開発事業者様

retailigence.app@ml.opt.ne.jp